グローバル化のトリセツ
何を？どう？伝える？
第2回

英語は学習から習得へ オンライン英会話の可能性

グローバル人材育成の「トリセツ」（取扱説明書）を担う本連載は、世界7カ国への留学手配を行うヨーク国際留学センター（本社・東京都品川区）が担当する。偶数回は同社の澤田晃宏氏がグローバル人材育成の最前線から、教育界の動きや実践例に迫る。

今回のテーマは、語学教育会社と学校の連携だ。オンライン英会話最大手のレアジョブ（本社・東京都渋谷区）の動きから、語学教育会社との連携の実践例と、その可能性を探る。

英語教育のアウトソーシング

無料のインターネット電話ソフトであるSkype（スカイプ）を使用したフィリピン人講師とのマンツーマンオンライン英会話レッスンを提供するレアジョブ。1レッスン（25分）あたりの最安値が133円という圧倒的な安さが受け、2012年1月時点で10万人だった累計の登録ユーザー数は今春、30万人を突破する見込みだ。昨年6月には東証マザーズ上場も果たしている。

今年4月、同社に新たな事業部が生まれた。「スクール事業部」だ。

同社の教材開発や品質管理を担当するフィリピン統括室、室長の下又健氏はこう話す。

「大学入試へのTOEFL導入議論や、就職の際に英語力を求める傾向が強まるなどの動きから、保護者だけではなく、学校からの問い合わせが年々増加しています」

ユーザーの大半は20～30代のビジネスマンが占めるが、10代も全体の5％と近年、増加傾向にある。大学生、中・高生、小学生の三つに分けたレッスンプランの開発と同時に、学校法人に特化したプロダクト開発とマーケティングを本格的に始めるため、新事業部を立ち上げたという。

大学を中心に、民間の英語教育会社との連携が進んでいる。英会話学校のECCは神戸学院大学と、マンツーマン英会話スクールのGabaは昭和女子大学と――連携の中身はそれぞれだが、いわば英語教育のアウトソーシング化とも言える動きが活性化している。

オンライン英会話を授業へ導入

レアジョブは現在、事業部の立ち上げから本格参入の最中にあるが、すでに大学、高校を合わせ約20校との法人契約を持つ。サービスを導入する学校には一つの特徴があると、法人営業部の杉山朋也氏は指摘する。

「お問い合わせ段階の学校さんも含め、『地方』『私立』というのが、一つのキーワードです。ALT（外国語指導助手）を呼ぶにも、

㈱ヨーク国際留学センター
営業マネージャー
澤田晃宏
sawada-aki@york-global.jp

1981年、神戸市出身。出版社勤務、朝日新聞出版「AERA」記者などを経て現職。過去に本誌で「拝啓、17歳の君へ」、「グローバル化なう」を連載。

地方では難しいからかもしれません。また、大学の特色づくりのために、オンライン英会話の導入を検討する学校もあります」

また、杉山氏はこう続ける。

「まだまだ英語を勉強するなら、ネイティブの英語しか認めないという方もいらっしゃいますが、とにかく会話の絶対量を増やしたい――そう考える学校の担当者は、アジア英語に対しても寛容です」

実際、どういった形で導入されているのか。杉山氏によれば、大きくは三つだ。

まずは海外研修前のオンラインレッスン。ある高校では、事前にオンライン上で英語を話す機会を持つことで、海外研修の効果が高まったという。次に、授業への導入だ。ある大学では90分の授業を三つに分け、最初の30分はレッスンの予約と予習、その後、25分のレッスンを受け、残りの時間でレッスン内容のレビューを行っているという。

最後は、授業時間外での導入だ。実際にレアジョブのサービスを導入する長崎純心大学のケースはこうだ。同校では２０１３年度より導入をはじめ、英語情報学科の１年生全員が半年間、授業時間外（午前６時～深夜24時）に、いつでも１日25分のオンラインレッスンを受講できる環境を整えた。校内に無線ＬＡＮを配備し、学生はスマートフォンやパソコンを使用し、どこでも受講することができる。授業時間外での取り組みではあるが、３日に１回のペースで受講していれば、成績評価の10％に反映されるという。

オンライン英会話の導入経緯について、英語情報学科長の畠山均氏はこう話す。

「英語に対する関心が強い学生が入学してくるが、留学生がたくさんいる環境でもない。英語を話す機会をつくるのがオンライン英会話導入の第一目的だ。英語力の向上はもちろん、まずは英語を話す実体験から、英語学習の動機づけを行うのが目的です」

オープンキャンパスで実施

狙い通りの結果は出ている。

同校では２０１４年４月に入学した学生を対象に、アンケート調査を８月に実施した。入学後３カ月で75％以上の学生が英語を話すことに「慣れた」と感じ、80％以上の学生が英語で会話することを「楽しい」と感じ、65％以上の学生が英語で話す力が「向上した」と感じている。畠山氏はこう評価する。

「半年間のプログラム後も、自費でレッスンを続ける学生もいるなど、動機づけはできたと感じている。オンラインではあるが、マンツーマンレッスンです。個別のレベルに合わせたレッスンを行える点に加え、フィリピン人講師は学生と年齢も近く、親近感を持って話せる点も学生に受けているのではないか」

同校では、学生のオンライン英会話レッスンをオープンキャンパスで実践して見せている。その影響もあり、今年度は志願者が増え、併願ではなく第一希望での受験生も増えていると畠山氏は実感しているという。

このように、学校と語学教育会社の連携により、新たな可能性が生まれている。前述の下又氏（レアジョブ）はこう指摘する。

「第二言語習得にかかる時間は２０００時間とも言われ、現在の学校の学習時間では足りません。絶対的な会話量を増やし、英語学習から習得へ考え方をシフトする必要があると感じます。そうしたときに、我々のサービスが有効的になります。さらには、今の高校生が働く舞台はアジアです。当社はアジア英語の中心地であるフィリピン人講師によるオンライン英会話ですが、そうした点でも有効性があるのではないでしょうか」

スクール事業部の立ち上げに合わせ、同社では現在、学校法人に対する試験導入を積極的に提案しているという。